Grado en Ingeniería en Organización Industrial.

# Desarrollo de un plan de empresa de nueva creación para la venta online de productos gourmet.

Emilio Pros Gracia

(Antonio Miranda Oliván)

Julio 2014

Escuela Universitaria Politécnica
La Almunia de Doña Godina
Zaragoza

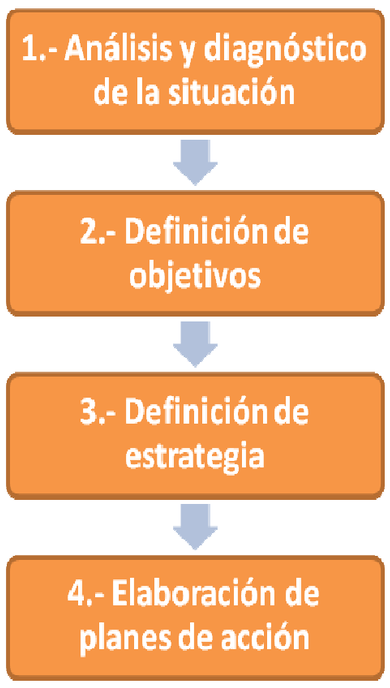
"El Sillar" se perfila como una empresa dedicada exclusivamente a venta de embutidos curados, frescos y cocidos a través de Internet y, puntualmente, en ferias locales o mercados medievales.

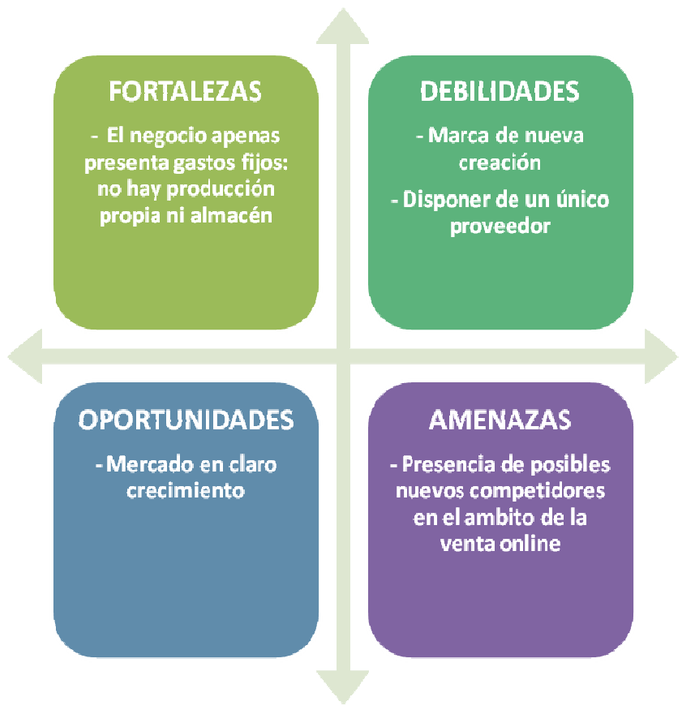
## OBJETIVOS

1. Evaluar un modelo de negocio consistente en la comercialización de productos alimenticios "gourmet" online.
2. Valorar los visos de viabilidad de la iniciativa a través del análisis de la información inicial, análisis interno, externo y DAFO.
3. Desarrollo de un plan de empresa

## METODOLOGÍA

- Análisis de la información incluida en la página Web ***www.elsillar.com***
- Reuniones con el responsable de la iniciativa
- Intercambio de correos electrónicos
- Entrevista personal



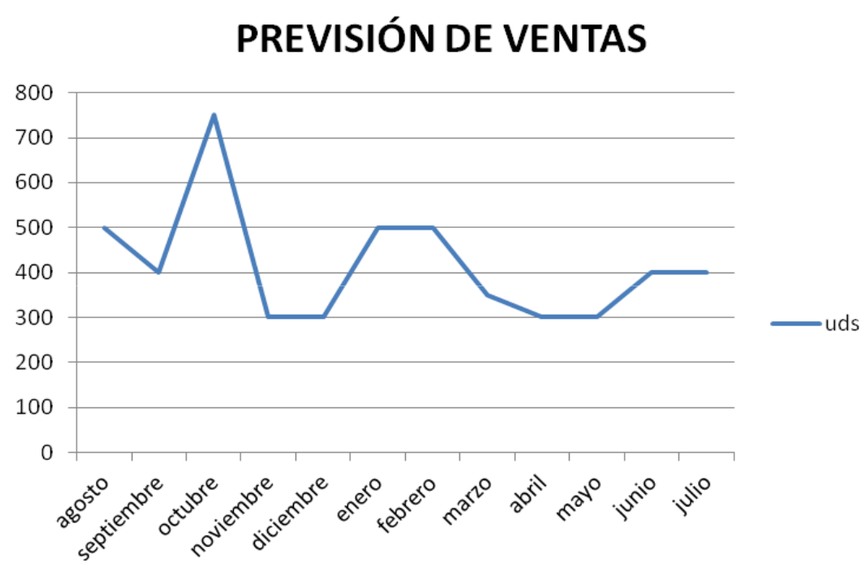

## RESULTADOS

**FIJACIÓN DE PRECIOS**

***¿Cómo comunicar?***
e-mailing, publicaciones locales, marketing directo…

***¿Qué comunicar?***
Marca, productos, calidad, promociones…

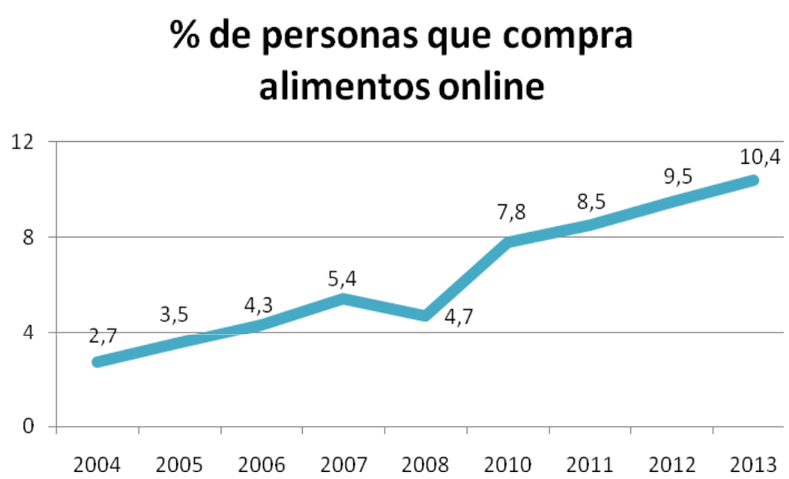
***¿A quién va dirigido?***
Agrupaciones, peñas recreativas, grupos de amigos…




## CONCLUSIONES

En España aumenta la compra de productos de alimentación a través de Internet. **Volumen de mercado** para este tipo de venta de productos online **92,53 M€**

**La iniciativa es viable** si se consideran los criterios que quedan reflejados en los apartados del plan de marketing.

El seguimiento de las actividades comerciales y ventas resulta indispensable para que la iniciativa prospere.

El primer y segundo año de actividad se dedicarían a dar a conocer el producto, captar clientes... El **tercer año sería una gestión dinámica** (se estima obtener beneficios > 5.000 €)